

## « Convaincre avec les 3 piliers d'Aristote »

### Objectif :

Préparer et réaliser une présentation orale persuasive visant à « vendre » un projet à des donneurs d'ordre, en mobilisant les trois leviers fondamentaux de la rhétorique : **Ethos, Pathos, Logos**.

### Consigne

Vous devez préparer une **présentation orale de 5 minutes** dans laquelle vous proposez un projet (réel ou fictif) à un public de décideurs (clients, direction, investisseurs...).

Votre discours devra impérativement intégrer les **3 piliers d'Aristote** :

- **Ethos (crédibilité) :**  
Montrez pourquoi vous êtes légitime pour porter ce projet (expérience, posture, sérieux, valeurs...).
- **Pathos (émotion) :**  
Suscitez l'intérêt et l'adhésion en mobilisant les émotions (histoire, projection, enjeux humains, impact...).
- **Logos (logique) :**  
Argumentez de manière structurée avec des éléments concrets (chiffres, faits, bénéfices, démonstration...).

### Attendus

Votre présentation devra :

- Être **structurée** (introduction, développement, conclusion)
- Intégrer clairement les **3 dimensions** (Ethos, Pathos, Logos)
- Être **adaptée à votre audience** (niveau de langage, attentes)
- Inclure un **appel à l'action clair** (validation du projet, financement, décision...)

### Déroulé

1. **Préparation (20-30 min)**
  - Choix du projet
  - Structuration du discours
  - Identification des 3 leviers
2. **Passage à l'oral (5 min par participant)**
3. **Feedback collectif**
  - Repérage des 3 piliers
  - Points forts / axes d'amélioration